



Fluid
Stories ✱

Bancarizando a venda direta

Líder de Cosméticos no Brasil,
empodera mais de um milhão de
revendedoras independentes
com a solução de Banking da Dock.



Raio X

Empresa **multinacional brasileira de cosméticos**, produtos de higiene e beleza. Posicionada entre as líderes de venda direta no mundo, atuando, além do Brasil, em outros países do continente americano e da Europa.

Nos **18 países** em que possui operações na América Latina, somou, em 2021, mais de:

4,5 milhões

de **consultoras e representantes** que realizam a revenda de seus produtos.





Quando se é grande,
tudo é grande,
inclusive os desafios

Posicionada entre as **líderes de venda direta** no mundo, esta multinacional de cosméticos de origem brasileira conta com uma extensa rede de consultoras que, apesar de consolidada, enfrentava um desafio de grandes proporções para sua evolução: a **desbancarização**.



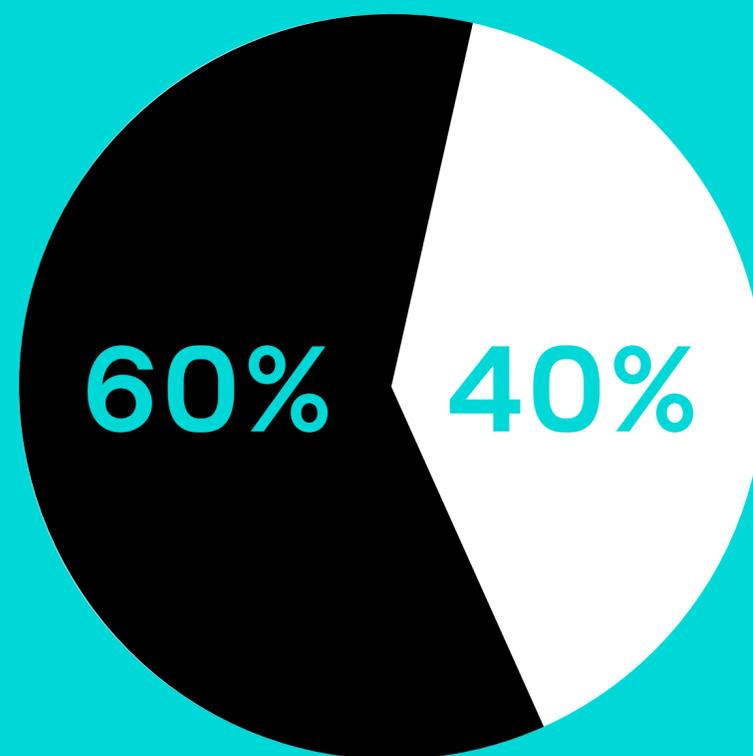
Problema para quem vende e para quem compra

O cenário da desbancarização e do baixo acesso das consultoras de venda direta aos serviços financeiros trazia complexidades consideráveis ao negócio.

Para as representantes, a falta de conta bancária prejudicava a **gestão de seus recebimentos**. E, na outra ponta, a experiência do cliente também ficava comprometida, uma vez que as **opções de pagamento eram limitadas** diante de uma demanda por opções cada vez mais convenientes e digitais.

Para resolver essa questão, em 2020, a empresa desenhou uma **nova unidade de negócio, pensada como uma fintech** focada em serviços e gestão financeira para consultoras e representantes.

Apenas pouco mais da metade da força de vendas da empresa tinha conta bancária.



- Bancarizadas
- Desbancarizadas





O desafio de bancarizar **1 milhão** de pessoas

Com essa nova unidade de negócio, concretizou-se um desafio a ser superado: empoderar financeiramente toda a rede de consultoras e representantes, rentabilizando a operação de venda direta por meio da oferta de uma conta digital.

Aprendizados e acertos

A companhia buscou inicialmente estabelecer parceria com um banco consolidado para o fornecimento de contas digitais. A abordagem não evoluiu, mas serviu como primeiro passo exploratório em relação aos serviços financeiros.

A nova solução surgiu no começo de 2020, com a decisão de embarcar em uma jornada para enfrentar o problema por conta própria. Essa decisão permitiria que consultoras e representantes realizassem transações financeiras de **maneira facilitada** a partir de uma **experiência diferenciada**, que fossem além de uma simples conta digital ou app de banco.

Assim, nasceu a ideia da criação de uma fintech proprietária e o início da parceria com a Dock, provendo tecnologia em pagamentos e banking a partir de uma **plataforma completa**.

Com isso, a companhia não apenas solucionou a **demanda por tecnologia** para suas soluções financeiras mas também destravou um **mundo de possibilidades**, sendo a principal **consolidação de um novo negócio** de sucesso em suas operações.

”

O programa não é só uma fintech que coloca a conta digital na mão da consultora e fica tentando empurrar serviços financeiros que ela não precisa. Isso é uma premissa dessa unidade de negócios. Ela existe para alavancar o negócio core da companhia e empoderar nossas consultoras e representantes.”

CTO DA COMPANHIA

Customizando para acertar

Como o objetivo da fintech não era apenas criar um produto, mas uma plataforma que apoiasse consultoras e representantes com **serviços e gestão financeira**, foi necessário pensar o desenho da solução de forma específica para esse público.



Para isso, além de realizar uma série de pesquisas de campo com consultoras – para resolver o **desafio de UX** –, a abordagem foi baseada em quatro pilares principais:

1

Gestão e educação financeira embarcadas em contas digitais, para gestão e controle de negócios.

2

Praticidade e autonomia, estimulando a independência financeira das mulheres representantes.

3

Expansão de negócios através de ferramentas práticas para oferta de crédito, gestão financeira, antecipação de pagamentos e empréstimos para liquidez.

4

Melhoria da experiência do cliente com a ampliação das opções de meios de pagamento.

Dentre as ferramentas criadas para atender às necessidades da rede de venda direta, destaca-se uma **inovadora carteira digital** em substituição à antiga plataforma de recebimentos online, permitindo às consultoras:



- Receber todos os seus pagamentos de vendas de forma eletrônica;
- Gerar e enviar links de pagamentos, sem ter de investir em maquininhas de cartão;
- Fazer saques por meio de caixas 24h;
- Contar com um cartão de débito físico;
- Não esperar mais de 30 a 90 dias para recebimento de comissões, como ocorria nas operações da plataforma anterior;
- Realizar transferências bancárias, pagamentos e demais funções semelhantes as de outros aplicativos bancários;
- Gerar boletos de acordo com a preferência de cada cliente;
- Ter acesso a um cartão de débito virtual;
- Poder antecipar automaticamente os recebíveis, com o dinheiro caindo na conta em até 2 dias úteis, mesmo no caso de vendas parceladas.

Evoluindo com a Dock

Hoje, a companhia é um cliente Dock com operações bastante robustas e com planos de **expansão de operações para outros mercados**, como México, Colômbia e Argentina. Também possui novas soluções em empoderamento de força de vendas das outras empresas do grupo.

Somado a isso, a companhia está em processo de conquistar a licença de **Sociedade de Crédito Direto (SCD)**, e sua plataforma de crédito será o grande diferencial para esta nova fase, oportunizando às consultoras a possibilidade de **investir no próprio negócio** e se preparar com mais **segurança financeira para as vendas em datas comemorativas relevantes**, como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Natal.

Solução Dock

Dentro da plataforma Banking da Dock, a empresa utiliza as soluções:

- Pagamento de contas;
- Recargas e vouchers;
- Pagamento instantâneo (Pix);
- Emissão de cartão com licença Visa;
- Transferência;
- Alias bank (partner BV);
- Geração de boletos;
- Tesouraria Dock.

Além das consultoras de vendas, em 2021, o serviço atendeu:



8.300

famílias produtoras de comunidades ribeirinhas



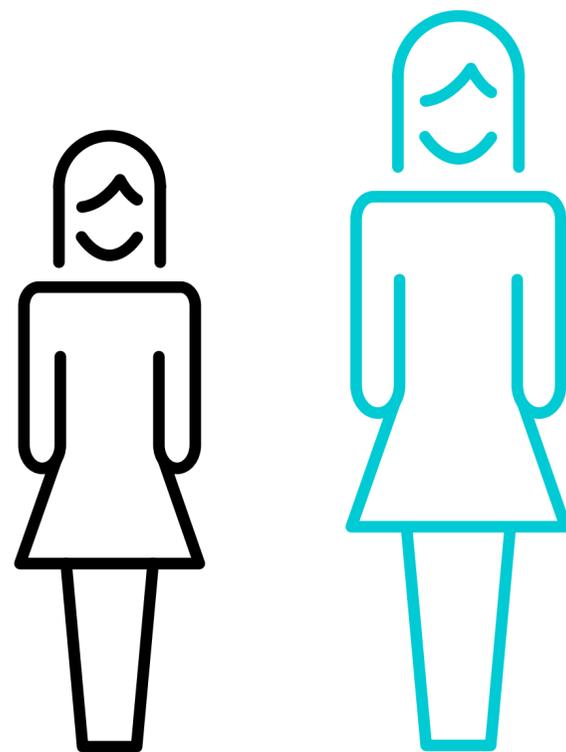
46

cooperativas fornecedoras de matéria-prima

Resultados que fazem a diferença

- Mais de **1,2 milhão** de contas criadas;
- Mais de **1 milhão** de cartões emitidos;
- Mais de **2 milhões** de transações;
- Mais de **R\$ 2 bilhões** transacionados em junho/22;
- Mais de **40%** do total das movimentações são de recebíveis.

Consultoras que usam a solução Banking tendem a ser vendedoras mais produtivas.



6% a 8%

mais vendas com o uso de ferramentas transacionais de recebimento e pagamento



O jeito Dock de resolver problemas e criar oportunidades de negócio

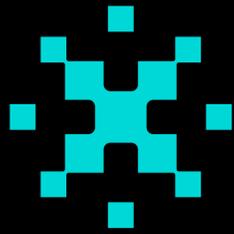
Oferecer serviços financeiros se tornou possível para esta empresa graças ao modelo de Banking as a Service (BaaS), base da solução de Banking da Dock.

Essa solução permite que qualquer empresa ou instituição tenha o seu próprio “banco”, com sua marca e modelo de negócio, de forma rápida e sem maiores complicações, além de acesso a:

- Plataforma global baseada em APIs abertas;
- Conta digital completa;
- Tesouraria;
- Regulatório;
- Sistemas antifraude em cada transação.



Por meio da nossa tecnologia, possibilitamos que, assim como essa, muitas outras empresas possam desmaterializar as finanças e desbloquear o potencial de negócios, elevando a experiência de seus clientes com soluções financeiras completas.



Let's dematerialize finance to unlock business potential

Para mais informações,
VISITE WWW.DOCK.TECH

A Dock é uma das líderes em tecnologia para serviços financeiros na América Latina.

A companhia agrega valor comercial, inovação e escalabilidade a seus clientes, reunindo soluções de Cards & Credit, Banking, Acquiring e Risks por meio de sua plataforma única e completa, a Dock One.

As soluções modulares da Dock facilitam processos cruciais que aceleram a capacidade de empresas em disponibilizar ao mercado novos meios de pagamento e serviços financeiros.

O resultado é uma gama mais ampla de produtos inovadores, maior acesso do consumidor a serviços financeiros, além de experiências aprimoradas do cliente.

A Dock opera 70 milhões de contas ativas e mais de 7 bilhões de transações anuais por meio de sua plataforma em nuvem, reduzindo a carga operacional e regulatória, bem como oferecendo outras ferramentas valiosas aos clientes por meio de seu ecossistema de parceiros, para que eles possam se concentrar na experiência do usuário final.